

ОПТИМА

Менеджер по продажам

от 100 000р

- Требуемый опыт работы: От 1 до 3 лет
- Занятость: Полная
- График: Полный
- Образование: Не имеет значения

О нас:

Мы — производственная компания, а не посредник. У нас собственный цех, оснащённый современным оборудованием с ЧПУ:

- Вертикальные обрабатывающие центры
- Токарные станки с ЧПУ

Мы изготавливаем высокоточные детали по чертежам и образцам, включая реверс-инжиниринг. Наше ключевое направление — импортозамещение быстроизнашиваемых деталей для золотодобывающей промышленности (рабочие колёса, улиты, бронедиски, втулки для шламовых насосов Warman, Гр, ПР и аналогов). Мы закрываем острый дефицит запчастей, возникший после ухода западных поставщиков, и делаем это на собственных мощностях — быстро, качественно и с полным циклом производства.

Кого мы ищем:

Результативного менеджера по продажам, который хочет работать с реальным производством, а не перепродажей. Вы будете напрямую общаться с технологом и конструктором, видеть, как создаётся продукт, и предлагать клиентам именно то, что мы можем изготовить — без «испорченного телефона».

Обязанности:

- Активный поиск и привлечение новых клиентов в сегменте B2B: золотодобывающие компании, обогащательные фабрики, ремонтные и снабженческие организации.
- Работа с входящими заявками и тендерами (B2B-Center, РосТендер, коммерческие предложения).
- Переговоры с отделами снабжения и главными механиками, выявление потребностей в запчастях.
- Приём чертежей и образцов изношенных деталей, постановка задач производству (совместно с технологом).
- Расчёт стоимости изделий по методике производства, подготовка коммерческих предложений, согласование цен и сроков.
- Заключение и сопровождение договоров, контроль оплат и отгрузок.
- Развитие долгосрочных отношений с клиентами, формирование повторных заказов.

Требования:

- Опыт продаж в B2B от 1 года (приветствуется: металлообработка, машиностроение, горнодобывающая отрасль, запчасти для промышленного оборудования).
- Понимание технологии металлообработки (токарные, фрезерные работы) — не обязательно быть технологом, но уметь «читать» чертёж и объяснить клиенту, что мы можем сделать.
- Навык работы с тендерными площадками (будет плюсом).
- Грамотная речь, уверенные навыки переговоров, самостоятельность.
- Навыки работы с CRM, MS Office, 1С.

Условия:

- Высокий доход: оклад + прогрессивный процент от продаж (обсуждается индивидуально, без потолка).
- Участие в тематических выставках, командировки, по мере возникновения потребности.
- Продукт с высокой маржой: вы продаёте то, что нужно рынку здесь и сейчас (импортозамещение, срочные заказы).
- Поддержка: работа в связке с технологом и конструктором, которые помогут с расчётами и техническими нюансами.
- Оборудование: рабочее место, корпоративная связь, доступ к CRM.
- Оформление: по ТК РФ, оплачиваемый отпуск и больничный.

Будет плюсом:

- Наличие собственной базы контактов среди предприятий золотодобывающей отрасли
- Опыт продаж импортозамещающей продукции.

Адрес размещения вакансии:

Екатеринбург, Машиностроителей, д. 19

Контактная информация:

- +7 (906) 805-96-66
- Алексей
- zakaz188@list.ru

Другие вакансии этой компании**Оператор-наладчик токарного станка ЧПУ**

от 120 000р

Операция и настройка станков с ЧПУ. Контроль за качеством производимой продукции. Написание программ обработки деталей согласно техническим заданиям. Проведение планового технического обслуживания оборудования. Соблюдение стандартов безопасности и охраны труда.

Екатеринбург, площадь Первой Пятилетки, д. 1А